



โครงการ พัฒนา ร้านหนังสือ เป็น แหล่งความรู้ สร้างสรรค์

สนับสนุน

สำนักงานบริหารและพัฒนา
องค์ความรู้ (องค์การมหาชน)

จัดทำ

สมาคมผู้จัดพิมพ์
และผู้จำหน่ายหนังสือ
แห่งประเทศไทย

From Bookstore
to

Creative Knowledge Center

การสัมภาษณ์เชิงลึกร้านหนังสืออิสระ เพื่อพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้สร้างสรรค์

สารบัญ

บทคัดย่อ	1
วิธีวิจัย	1
แนวคำถามที่ใช้พูดคุยกับร้านหนังสืออิสระ.....	1
ข้อค้นพบจากการสัมภาษณ์ร้านหนังสืออิสระ.....	4
สรุปข้อค้นพบที่สำคัญ	13
ข้อสังเกต	19
ข้อเรียกร้องจากร้านหนังสืออิสระ และแนวทางในการช่วยเหลือ.....	20

บทคัดย่อ

รายงานเบื้องต้น การสัมภาษณ์เชิงลึกร้านหนังสืออิสระ เพื่อพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้สร้างสรรค์ ฉบับนี้ได้สัมภาษณ์เชิงลึกร้านหนังสืออิสระฉบับนี้ ได้สัมภาษณ์ร้านหนังสืออิสระไปจำนวน 4 ร้าน แบ่งเป็นร้านในพื้นที่กรุงเทพมหานคร 2 ร้าน (ร้านหนังสือกิ่งกุด และ House of Commons) ร้านจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 ร้าน (ห้องหนังสือสมจริง) และจากภาคใต้จำนวน 1 ร้าน (Book Tree) ถึงแม้ว่าแต่ละร้านจะตั้งอยู่คนละพื้นที่และมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน แต่จากการสัมภาษณ์ก็ได้ค้นพบว่าร้านหนังสืออิสระมีลักษณะร่วมกันหลายอย่าง (ซึ่งโดยมากคือปัญหาที่มีร่วมกัน) ซึ่งในแง่หนึ่งก็อาจทำให้สามารถนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกไปต่อยอดการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ มาตรการให้ความช่วยเหลือ และนโยบายในระดับประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ และถึงอย่างนั้นก็ต้องคำนึงไว้เสมอว่าร้านหนังสืออิสระแต่ละร้านก็ยังมีความเป็นเอกลักษณ์และมีความต้องการที่แตกต่างกันอยู่

วิธีวิจัย

ในการสัมภาษณ์เชิงลึกร้านหนังสืออิสระเพื่อพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้สร้างสรรค์นั้น ทีมวิจัยกำหนดขอบเขตการสัมภาษณ์ร้านหนังสืออิสระและร้านเซนส์โตร์ทั้งหมดจำนวน 24 ร้าน โดยแบ่งเป็นร้านหนังสืออิสระในพื้นที่ต่างจังหวัด ร้านหนังสืออิสระในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และร้านเซนส์โตร์ สำหรับร้านหนังสืออิสระทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานครและในจังหวัดอื่นๆ ทีมจะเลือกสัมภาษณ์ร้านโดยเลือกทั้งร้านที่เป็นร้านหนังสือเฉพาะ (curated) และร้านหนังสือทั่วไป รวมถึงพิจารณาจากลักษณะเฉพาะอื่นๆ เพื่อให้ร้านที่เลือกมาสัมภาษณ์มีความหลากหลายเพียงพอ ในส่วนของเซนส์โตร์ทีมจะเลือกร้านที่มีลักษณะต่างกัน เช่น ร้านที่ขายหนังสือภาษาไทยและผลประกอบการดี และร้านที่ผลประกอบการไม่ดีนัก รวมถึงร้านที่ขายหนังสือภาษาต่างประเทศ เพื่อให้ได้เห็นภาพรวมของร้านเซนส์โตร์ที่แตกต่างกัน

แนวคำถามที่ใช้พูดคุยกับร้านหนังสืออิสระ

แนวคำถามที่ใช้ในการพูดคุยกับร้านหนังสืออิสระอ้างอิงมาจากรายงานการทบทวนวรรณกรรมโครงการงานวิจัย : ร้านหนังสืออิสระเพื่อพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้สร้างสรรค์ โดยแบ่งชุดคำถามเป็น 3 หมวด

หลัก ได้แก่ ข้อมูลทั่วไป สภาพปัญหาทั่วไป และการปรับตัวของร้านหนังสือและปัญหาในการปรับตัว ทั้งนี้ ใน การพูดคุยกับร้านหนังสือก็มีการปรับคำถามไปตามบทสนทนาและปัญหาที่ร้านหนังสือนั้นๆ ต้องการจะ กล่าวถึงเป็นพิเศษ เพื่อให้สามารถดึงข้อมูลเชิงลึกจากแต่ละร้านออกมาได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

ข้อมูลทั่วไป

1. คิดว่าร้านหนังสือของคุณโดดเด่นและมีลักษณะพิเศษอย่างไรบ้าง แตกต่างจากร้านหนังสือประเภทอื่นอย่างไร
2. ทำไมถึงเลือกเปิดร้านตรงนี้ จังหวัดนี้ (ทำเลที่ตั้ง)
3. มีการบริการลูกค้าอย่างไรบ้าง (แนะนำหนังสือ ฝากซื้อหนังสือ เครดิต ส่วนลด สะสมแต้ม การ ค้นหาหนังสือ วิธีจ่ายเงิน
4. นอกจากขายหนังสือ มีสินค้าและบริการอื่นด้วยไหม
5. มีการ Digitalisation ระบบการบริหารจัดการและการขายหนังสือ (การสั่งหนังสือจากสายส่ง การสต็อกหนังสือ การแพ็คเกจขาย การเก็บข้อมูลรายการซื้อ-ขาย) หรือไม่ อย่างไร (หมายถึง การใช้โปรแกรม ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อช่วยบริหารจัดการร้าน จัดเก็บ และวิเคราะห์ ข้อมูล)
6. ร้านมีวิธีสต็อกหนังสืออย่างไร

สภาพปัญหาทั่วไป

1. คุณคิดว่าร้านหนังสือของคุณประสบปัญหาอะไรอยู่บ้าง
 - 1.1. รายได้หลักมาจากการขายหนังสือหรือไม่ ถ้าไม่ คิดว่าเพราะอะไร
 - 1.2. มีปัญหาในการติดต่อกับสายส่งและสำนักพิมพ์หรือไม่ อย่างไร ส่งผลต่อการสั่งซื้อหนังสือหรือ การบริหารทางการเงินอย่างไร
 - 1.3. คิดว่างาน book expo ต่างๆ เช่น งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือ ระดับชาติ ส่งผลกระทบต่อร้านหรือไม่ อย่างไร
 - 1.4. การเกิดขึ้นของร้านหนังสือออนไลน์มากมายในเวลานี้ ส่งผลกระทบต่อยอดขายของร้านหนังสือ ของคุณมากน้อยแค่ไหน หรือส่งผลกระทบในแง่มุมอื่นๆ ด้านใดบ้าง
 - 1.5. การเติบโตของ E-Marketplace (Shopee, Lazada) ซึ่งเป็นตลาดใหม่ของวงการหนังสือในเวลา นี้ ส่งผลกระทบต่อร้านหนังสือของคุณหรือไม่ อย่างไร

- 1.6. ในช่วงเวลาที่วงการหนังสือต้องเผชิญหน้ากับ Covid-19 ร้านหนังสือของคุณได้รับผลกระทบอย่างไร
- 1.7. นโยบายของภาครัฐ เช่น ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี เราคนละครึ่ง หรือช้อปดีมีคืน มีผลกระทบกับร้านหนังสือของคุณหรือไม่ อย่างไร

การปรับตัวของร้านหนังสือและปัญหาในการปรับตัว

1. ท่ามกลางอุปสรรคที่ร้านเจอ ร้านปรับตัวอย่างไร
2. มีวิธีเก็บข้อมูลและรับฟังฟีดแบ็กจากลูกค้าอย่างไร
3. คุณมองว่าพื้นที่ของร้านคุณเป็นพื้นที่ที่ทำให้เกิดบทสนทนาหรือไม่ อย่างไร
4. ทำไมถึงตัดสินใจทำร้านหนังสือ และตั้งใจให้ร้านสื่อสารแนวคิดอะไร
5. คิดว่าคุณและร้านของคุณมีบทบาทอย่างไรต่อลูกค้าและชุมชน
6. มีวิธีคัดเลือกและแบ่งหมวดหมู่หนังสืออย่างไร ส่งผลต่อการเลือกซื้อหนังสือหรือไม่ อย่างไร
7. ลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นคนวัยไหน ทำงานอะไร สนใจอะไร ฯลฯ (customers' demographic)
8. มีแฟนคลับหรือลูกค้าขาประจำหรือไม่ (ช้อบ่อย มาบ่อย หรือคุยบ่อย) เป็นคนกลุ่มไหน จากช่องทางใด
9. มีพื้นที่สำหรับนั่งอ่านหนังสือ ทำงาน หรืออื่นๆ หรือไม่
10. มีวิธีการสร้างบรรยากาศภายในร้านอย่างไร (แสง เพอร์นิเจอร์ ดนตรี การจัดเรียงหนังสือ ธีม ประจำเดือน/เทศกาล)
11. คิดว่าจากการจัดกิจกรรมทั้งหมดที่ผ่านมา มีปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

ข้อค้นพบจากการสัมภาษณ์ร้านหนังสืออิสระ

ห้องหนังสือสมจริง

“ก่อนมาทำร้านหนังสือเราไม่เคยรู้เลยว่าฟังชั่นหนึ่งของมัน คือ การฟัง”

ที่ตั้ง: ภาคอีสาน จังหวัดขอนแก่น

ภาพรวมของร้าน:

ร้านหนังสือ “ห้องหนังสือสมจริง” ตั้งอยู่ที่ Columbo Craft Village ซึ่งเป็นพื้นที่ชุมชนคนรักศิลปะที่มาร่วมตัวกัน ในพื้นที่ที่มีทั้งร้านกาแฟ ร้านขายของแฮนด์เมด มีการจัดอีเว้นท์และกิจกรรมศิลปะต่างๆ ตั้งแต่ช่วงโควิด ร้านค้าขายได้ไม่ดึ้นก ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะพื้นที่ที่เคยจัดกิจกรรมเพื่อดึงดูดลูกค้า ไม่สามารถจัดได้ ส่งผลให้คนมาเยี่ยมเยียนน้อยลง ห้องหนังสือสมจริงเล่าให้เราฟังว่า ลูกค้าเพิ่งจะกลับมาเยี่ยมเยียนกันมากขึ้นในช่วง 2-3 อาทิตย์ที่ผ่านมาเอง (สัมภาษณ์ไว้ ณ เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2565)

ลักษณะเฉพาะของร้าน:

- ห้องหนังสือสมจริงขายหนังสือเชิงสังคมศาสตร์มากกว่าหนังสืออื่นๆ ร้านเน้นหนังสือเชิงสังคมศาสตร์มากกว่าวรรณกรรมแปล และมีคอนเซ็ปต์ว่า “เลือกหนังสือที่ร้านเองสนใจ” มาขายผู้อ่าน
- ร้านตั้งอยู่ในพื้นที่ชุมชนคนรักศิลปะ (Columbo Craft Village) จึงมีพื้นที่ในการจัดกิจกรรมและดึงดูดผู้คนมาด้วยกิจกรรม อีเว้นท์ และตัวพื้นที่เองซึ่งมีร้านอีกหลากหลายให้ผู้ที่มาร้านหนังสือไปเยี่ยมเยียนร้านอื่นในพื้นที่ได้ด้วย
- ห้องหนังสือสมจริงจัดเทศกาลดนตรีและกิจกรรมเกี่ยวกับหนังสืออยู่บ่อยครั้งเพื่อทั้งหาเงินและดึงดูดผู้คนให้มาที่ร้าน ก่อนช่วงการแพร่ระบาดของโควิด 19 ร้านมีการจัดกิจกรรมเกือบทุกเดือน เช่น “อ่านเพลงบรรเลงหนังสือ” ซึ่งเป็นทั้งกิจกรรมดนตรีและอ่านหนังสือ หรือ “เทศกาลดนตรี” เป็นต้น
- **ห้องหนังสือสมจริงในฐานะพื้นที่สร้างสรรค์:** ห้องหนังสือสมจริงเล่าให้ฟังว่า “ก่อนมาทำร้านหนังสือเราไม่เคยรู้เลยว่าฟังชั่นหนึ่งของมัน คือ การฟัง” ลูกค้าที่มาร้านเกินครึ่งจะมาเล่าเรื่องส่วนตัวให้ที่ร้านฟัง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องแมว ความรัก ชีวิตคู่ ครอบครัว ชีวิตประจำวัน งาน ร้านทำหน้าที่รับฟัง

เรื่องราวของผู้อื่นจนกลายเป็นพื้นที่เกาะติดสถานการณ์ “นี่ก็เป็นโมเมนต์ที่ทำให้ลูกค้ายา อาจจะเพราะเรารับฟัง”

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ:

- ร้านหนังสืออิสระที่ไม่ได้ขายเพียงหนังสือ: ร้านนำสินค้าอื่นๆ มาขายเพื่อเพิ่มประสบการณ์และเพื่อเพิ่มยอดขายให้ร้านอยู่รอดทางการเงิน เช่น ขายของกระจุกกระจิกอย่างโปสการ์ด เข็มกลัด รวมถึงเมล็ดกาแฟ
- สถานะทางการเงินของร้าน: ร้านไม่สามารถอยู่รอดได้ด้วยเพียงแค่ธุรกิจร้านหนังสือเล็กๆ เจ้าของร้านเองมีอาชีพเป็นช่างภาพและรับจัดงานอีเวนต์ไปด้วย เมื่อถามว่าถ้าอยากเปิดร้านหนังสือแล้วอยู่รอดโดยไม่ต้องทำอาชีพอื่น จะเป็นไปได้ไหม ร้านกล่าวว่า “คิดว่าเป็นไปได้หมด แต่ทุกคนมีความสนใจต่างกัน ทุกคนมีไอเดีย ผมไม่เคยเชื่อเลยว่าร้านหนังสือจะตาย แต่เราต้องปรับตัวและทำการบ้านพอสมควรกับพื้นที่นั้นๆ ถ้าขายแค่หนังสืออย่างเดียวอาจยังยากสำหรับผม แต่บางร้านเค้าอาจจะอยู่ได้ก็ได้ แต่ในพื้นที่ของผม ถ้าขายหนังสืออย่างเดียวอาจจะอยู่ยาก เราต้องมีพาร์ทอื่นมาเสริม”
- การสต็อกหนังสือ: วิธีการสต็อกหนังสือนั้นขึ้นอยู่กับสำนักพิมพ์ บางสำนักพิมพ์จะให้ร้านซื้อขาดหนังสือซึ่งหากขายหนังสือได้ ร้านก็จะได้เปอร์เซ็นต์ส่วนแบ่งมาก แต่บางสำนักพิมพ์ซึ่ง “แพร่และเข้าใจบรรยากาศคนทำร้านหนังสืออิสระในตอนนี้” ก็จะเก็บค่าหนังสือเป็นเปอร์เซ็นต์ ห้องหนังสือสมจริงมองว่าแต่ละสำนักพิมพ์ก็พยายามช่วยหาเงื่อนไขที่เหมาะสม ปรับตัว และหาช่องทางใหม่ๆ อยู่เสมอ ไม่ต่างจากร้านหนังสือสมจริง ร้านเชื่อว่า “ถ้าสำนักพิมพ์อยู่ได้ ร้านหนังสือก็อยู่ได้ และถ้าร้านหนังสืออยู่ได้ สำนักพิมพ์ก็อยู่ได้เช่นกัน”

การปรับตัวของร้าน และบทเรียน:

- การเลือกหนังสือมาขาย: ด้วยขนาดของร้านที่ไม่ใหญ่ พื้นที่จำกัด และเงินทุนน้อย ห้องหนังสือสมจริงเลือกหนังสือด้วยสองปัจจัยหลัก ปัจจัยแรกคือเลือกหนังสือที่ร้านสมจริงเคยอ่านและมั่นใจในหนังสือเล่มนั้นๆ จึงอยากนำเสนอให้อ่าน ปัจจัยที่สองคือเลือกหนังสือที่อยู่ในเทรนด์ การเลือกหนังสือมาขายเช่นนี้ทำให้ร้านลดความเสี่ยงในการขายไม่ได้ลงมาพอสมควร
- การปรับตัวของร้าน: ในช่วงหนึ่งถึงปีถึงสองปีแรกที่เปิดร้าน ห้องหนังสือสมจริงพยายามขายหนังสือให้ได้ยอดมากที่สุด แต่ยอดขายในแต่ละเดือนไม่ได้คงที่ บางเดือนยอดขายเยอะ บางเดือนยอดขายต่ำ

มาก ร้านจึงปรับตัวโดยการนำสิ่งที่ร้านสนใจอย่างอื่นมาเสริม เช่น จัดเทศกาลดนตรี ฉายภาพยนตร์ หรือแม้แต่ขายเมล็ดกาแฟ ซึ่งร้านมองว่าทำให้ร้านประสบความสำเร็จในเชิงคุณค่า

- ต้องร่วมมือกัน: ร้านมองว่าการมีพาร์ทเนอร์ การรวมกลุ่ม และการช่วยกันเป็นสิ่งสำคัญ ดังเช่นที่ Columbo Craft Village การร่วมมือกันเช่นนี้ทำให้ร้านแข็งแรงและขยายฐานลูกค้าได้

อุปสรรค: ในช่วงที่ร้านขายหนังสือไม่ดี ร้านต้องการรู้ว่าลูกค้าหายไปไหน แต่ขาดเครื่องมือในการเข้าถึงข้อมูล หากมีเครื่องมือมาช่วยในเรื่องนี้ ร้านอาจสามารถปรับตัวเพื่อให้ตอบโจทย์ของลูกค้าได้ดีขึ้น

ความคาดหวังต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง:

- อยากให้ภาครัฐช่วยสร้างบรรยากาศให้คนรุ่นใหม่หรือประชาชนทั่วไปอ่านหนังสือ หรือสร้างบรรยากาศในการไปร้านหนังสือ
- ภาครัฐสามารถกันงบประมาณส่วนหนึ่งมาหนุนเสริมคนทำร้านหนังสือ เช่น ตั้งกองทุนสนับสนุนร้านหนังสืออิสระ โดยให้ร้านหนังสืออิสระสามารถเสนอโครงการเกี่ยวกับการสนับสนุนวัฒนธรรมและการอ่าน และสามารถได้รับงบประมาณจากกองทุนมา ซึ่งอาจส่งผลให้มีกิจกรรมที่น่าสนใจและหลากหลายขึ้น

ร้าน Book Tree

“อยากให้ส่วนกลางสนับสนุน อาจจะเป็นภาครัฐ ถ้าเค้าเห็นความสำคัญของธุรกิจที่สร้างประโยชน์ให้สังคม และไม่ได้กำไรเยอะ และควรมีอยู่ในชุมชนในประเทศนี้”

ที่ตั้ง: ภาคใต้ อำเภอดำรงวิทยะปาล จังหวัดพังงา

ภาพรวมของร้าน: ร้าน Book Tree ตั้งอยู่ที่อำเภอดำรงวิทยะปาล จังหวัดพังงา ซึ่งไม่ได้มีประชากรเยอะ ร้านตั้งอยู่หลังบขส. และใกล้กับโรงเรียนสอนพิเศษ บริเวณร้านมีทั้งคลินิกทำฟันและร้านกาแฟตั้งอยู่ซึ่งเป็นของเจ้าของร้าน Book Tree ด้วย ร้านไม่ได้เน้นหนังสือเฉพาะทางและขายหนังสือทั่วไปที่หลากหลาย ถึงอย่างนั้นยอดขายของร้านหลังจากการแพร่ระบาดของโควิด 19 ลดลงไปกว่าครึ่ง

ลักษณะเฉพาะของร้าน:

- **ร้าน Book Tree ในฐานะพื้นที่สร้างสรรค์:** ร้านตั้งใจสร้างบรรยากาศสถานที่ให้ผู้คนที่มาพักผ่อนและรู้สึกผ่อนคลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างบรรยากาศให้กับเด็ก ร้านลงทุนกับสนามเด็กเล่น โต๊ะปิงปอง เพื่อให้เด็ก (และผู้ใหญ่) เข้าร้านหนังสือ โดยตระหนักดีว่าการลงทุนในการสร้างบรรยากาศไม่ได้ส่งผลให้ขายหนังสือได้มากขึ้นเท่าไรนัก เพียงแต่มีเป้าหมายอยากเป็นสถานที่พักผ่อนให้ผู้คนที่มา และเพื่อให้เด็กในพื้นที่ต่างจังหวัดซึ่งไม่มีสวนสาธารณะหรือสนามเด็กเล่นที่มีคุณภาพได้มีพื้นที่ในการเติบโต
- พนักงานที่ร้านมีสามสนิทและคุ้นเคยกับลูกค้า พนักงานจะรู้ว่าลูกค้าคนไหนเป็นใคร สนใจอะไร และสามารถพูดคุยและแนะนำหนังสือให้กับลูกค้าได้

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ:

- **สถานะทางการเงิน:** ร้านมีรายได้เพียงพอกับการนำมาจ่ายเงินให้พนักงานของร้านซึ่งมีเพียงหนึ่งคนเท่านั้น และรายได้หลักของเจ้าของร้านไม่ได้มาจากร้านหนังสือ
- **การสต็อกหนังสือและการปรับตัว:** ร้านปรับจากการฝากขายมาเป็นระบบเครดิต เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการเช็คสต็อก ร้านไม่มีเงินลงทุนกับโปรแกรมเช็คสต็อก จึงต้องอาศัยพนักงานคนเดียวของร้านที่มีภาระงานเยอะคอยเช็คสต็อก จึงเกิดข้อผิดพลาดอยู่บ้าง ระบบเครดิตซึ่งการซื้อขาดหนังสือมาเลย และเมื่อจะสั่งรอบใหม่ก็คอยคืนหนังสือที่เหลือและหักเงินค่าหนังสือที่คืนไป ทำให้ลดความเสี่ยงจากปัญหาการเช็คสต็อกไม่แม่นยำได้บ้าง

อุปสรรค:

- **ไม่มีโปรแกรมเช็คสต็อก และภาระงานของพนักงานคนเดียว:** ช่วงที่เพิ่งเปิดร้าน ร้านเคยติดตั้งโปรแกรมสต็อกหนังสือ แต่เนื่องจากค่าใช้จ่ายเยอะ และต้องคอยอัปเดตโปรแกรม (และเสียค่าใช้จ่ายทุกครั้ง) ในภายหลังจึงยกเลิกโปรแกรมไป ร้านมีความต้องการลงทุนในระบบโปรแกรมเช็คสต็อก แต่ไม่สามารถทำได้เนื่องจากราคาของโปรแกรม ทำให้ร้านต้องเช็คสต็อกแบบแมนวลและส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการร้านและปรับปรุงพัฒนาร้าน เช่น ไม่สามารถเช็คสต็อกได้อย่างแม่นยำ และเมื่อสำนักพิมพ์มาเช็คสต็อก พบว่าหนังสือบางส่วนหาย จึงต้องจ่ายเงินคืนให้สำนักพิมพ์ต่างๆ ที่ร้านได้กำไร

ไม่มากอยู่แล้ว และเพราะพนักงานที่มีอยู่เพียงคนเดียวต้องใช้เวลามากเกินไปกับการจัดการสต็อกหนังสือ จึงไม่มีเวลาอ่านหนังสือ นำเสนอหนังสือที่น่าอ่าน หรือพูดคุยกับลูกค้ามากเท่าที่ควร การไม่มีโปรแกรมเช็คสต็อก ถือเป็น “ปัญหาหลักของร้าน”

- ผู้รื้อหาหนังสือออนไลน์ไม่ไหว: ร้านไม่มีกำลังจะให้ส่วนลดหนังสือและไม่เร็วพอที่จะไปทำพรีออเดอร์ออนไลน์ พนักงานของร้านไม่มีเวลาไปอ่านหนังสือเพื่อเขียนรีวิวหนังสือลงเพจออนไลน์ของร้านเพื่อโปรโมตร้านและหนังสือ เนื่องจากเสียเวลาไปมากกับการเช็คสต็อก

ความคาดหวังต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- อยากให้ส่วนกลางเข้ามาสนับสนุนเรื่องโปรแกรมสต็อกหนังสือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเห็นความสำคัญของธุรกิจที่สร้างประโยชน์ให้สังคมและไม่ได้กำไรเยอะ และคิดว่าควรมีอยู่ในประเทศนี้ และทำให้คนรุ่นใหม่เข้ามาทำร้านหนังสืออิสระได้โดยไม่เหนียวยากเกินไป โดยภาครัฐอาจประสานงานสถาบันการศึกษาที่มีกำลังจะช่วยออกแบบโปรแกรมเช็คสต็อกซึ่งไม่ใช่โปรแกรมที่ซับซ้อน และแจกจ่ายให้ร้านหนังสืออิสระใช้ฟรี เป็นต้น
- มีโครงการส่งเสริมการอ่านที่สนับสนุนด้านกำลังซื้อโดยตรง เช่นแบบในต่างประเทศที่มีงบให้ผู้ปกครองนำไปซื้อหนังสือให้ลูก หรือให้งบแก่เด็กมัธยมไปซื้อหนังสือที่ร้านด้วยเงินของภาครัฐ อาจออกมาตรการ “คนละครึ่ง” สำหรับหนังสือโดยเฉพาะ ให้คนที่อยากอ่านหนังสือได้อ่านหนังสือ ให้ผู้คนที่ซื้อหนังสือได้โดยไม่เป็นภาระทางเศรษฐกิจจนเกินไป
- ช่วยเหลือนโยบายภาษีแก่ร้านหนังสืออิสระ ไม่ว่าจะรูปแบบใด เพราะหากภาครัฐสามารถช่วยให้ร้านหนังสือลดรายจ่ายได้ ถึงแม้รายได้จะไม่เพิ่ม ร้านหนังสืออิสระก็จะสามารถอยู่ได้สบายขึ้น

Candide Books

“เวลาไม่สบายใจเราไปร้านหนังสือนะ คนมาร้านเค้าก็ชอบมาคุยกับเรา ร้านหนังสือเป็นสถานบำบัด”

ที่ตั้ง: คลองสาน กรุงเทพมหานคร

ภาพรวมของร้าน: ร้าน Candide Books (ร้านหนังสือกึ่งอดีต) ตั้งอยู่ในพื้นที่ของ The Jam Factory ซึ่งเป็นพื้นที่ของแกลลอรี ร้านอาหาร และร้านกาแฟด้วย ในช่วงก่อนโควิดจะแพร่ระบาด บริเวณ The Jam Factory จัดกิจกรรมเชิงศิลปะและวัฒนธรรมอยู่บ่อยครั้ง แต่หลังจากโควิดแพร่ระบาด ลูกค้าที่มาร้านหนังสือกึ่งอดีตก็ลดน้อยลง ร้านไม่สามารถจัดกิจกรรมได้เช่นเคย แต่ ณ ขณะนี้ (เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2565) ก็กำลังวางแผนกลับมาจัดกิจกรรมที่ร้าน เพื่อให้ลูกค้ากลับมาเยี่ยมชมร้านกึ่งอดีตมากขึ้น

ลักษณะเฉพาะของร้าน:

- ร้านหนังสือกึ่งอดีตในฐานะพื้นที่สร้างสรรค์: ร้านมีบรรยากาศร่มรื่น มีต้นไม้ใหญ่ และมีพื้นที่จัดอีเว้นท์ และกิจกรรมอยู่บ่อยครั้ง เช่นงานเสวนาหนังสือ งานดนตรีแจ๊ส และการตั้งอยู่บริเวณเดียวกับ Jam Factory ก็ทำให้ผู้ที่มาเยี่ยมชมร้านหนังสือสามารถแวะคาเฟ่ ร้านอาหาร หรือแกลลอรีซึ่งอยู่ในบริเวณเดียวกันได้ด้วย
- ร้านตั้งใจสนทนาและสื่อสารกับลูกค้า มีการพูดคุยและแนะนำหนังสือให้กับลูกค้า และมีการคัดเลือกหนังสือที่แตกต่างจากร้านหนังสือขนาดใหญ่
- ร้านหนังสือกึ่งอดีตมองว่า “ร้านหนังสือเป็นเหมือนสถานบำบัดจิต” ร้านกึ่งอดีตเองก็มีหน้าที่หนึ่งเป็นเสมือนนักจิตวิทยา คอยคุย สื่อสารกับลูกค้าที่มาระบายความเครียด หรือมากกว่าถามหาหนังสือเพื่ออ่าน “ตลาดเครียด”

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ:

- สถานะทางการเงิน: ถึงแม้ว่า Jam Factory จะไม่คิดค่าเช่าพื้นที่จากร้านหนังสือกึ่งอดีต แต่ก็กึ่งอดีตก็ยังมีหนี้อยู่ ถึงแม้ว่าจะเปิดมานาน แต่ร้านก็ยังไม่สามารถทำกำไรได้
- การเลือกหนังสือมาขายและการจัดกิจกรรม: ร้านเลือกจัดกิจกรรมโดยพิจารณาจากหนังสือเป็นหลัก เช่น หนังสือออกใหม่ และเลือกจัดกิจกรรมดนตรีแจ๊สเพราะเป็นดนตรีที่ร้านชอบ ส่วนหนังสือที่ขายดีนั้นขึ้นอยู่กับบริบทในช่วงนั้นๆ เช่น ช่วงที่ผ่านมาผู้อ่านมักมาซื้อหนังสือที่คุณซัชชาติ สิทธิพันธุ์ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครอ่าน แต่ร้านเองก็หาสมดุลระหว่างหนังสือตามกระแสและวรรณกรรมอมตะ และวรรณกรรมไทยอยู่เสมอ ร้านหนังสือกึ่งอดีตพยายามแบ่งพื้นที่ให้วรรณกรรมไทย แต่วรรณกรรมไทยขายไม่ดีนัก
- งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติกับยอดขายของร้าน: ร้านไม่สามารถบอกได้ว่างานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติทำให้ยอดขายของร้านหนังสืออิสระลดลงหรือไม่ เนื่องจากร้านก็ไปเข้าร่วมของบูธเช่นกันใน

ฐานะที่เป็นสำนักพิมพ์ด้วย แต่ร้านก็องคติกก็มีสมมติฐานว่างานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติทำให้ยอดขายของร้านหนังสืออิสระลดลงจริง เพราะร้านหนังสืออิสระไม่สามารถลดราคาสู้ราคาของสำนักพิมพ์ได้

การปรับตัวของร้าน และบทเรียน:

- การค้าขายออนไลน์ในยุคโควิด: ร้านปรับตัวกับโลกออนไลน์และเริ่มขายหนังสือออนไลน์มาหลายปีแล้ว โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด 19 แต่ร้านพบว่าไม่สามารถลดราคาหนังสือสู้ร้านอื่นๆ ในโลกออนไลน์ได้เพราะร้านได้ส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์จากสำนักพิมพ์ไม่มาก จึงไม่สามารถลดราคาหนังสือได้เยอะนัก
- การปรับตัว: ในช่วงแรกร้านมีความคิดว่าเมื่อช่องทางการขายหนังสือออนไลน์เยอะขึ้น ร้านหนังสือก็สำคัญอีกต่อไป แต่ ณ ปัจจุบันร้านมองว่าการขายหนังสือออนไลน์เป็นช่องทางหนึ่งให้ร้านหารายได้ แต่สิ่งสำคัญก็ยังอยู่ที่ร้านหนังสือที่มีกายภาพ เพราะร้านเป็นพื้นที่ให้ผู้คนที่ได้มาสนทนาพูดคุยและทำความรู้จักหนังสือ จึงตั้งใจจะกลับมาจัดกิจกรรมที่ร้านหนังสืออย่างจริงจังหลังจากสถานการณ์โควิดดีขึ้น
- ร้านหนังสือเป็นได้หลายอย่าง: ณ ปัจจุบัน การเป็นร้านหนังสืออย่างเดียวอาจไม่สามารถทำได้อีกต่อไป ร้านหนังสืออาจต้องครบวงจรมากขึ้น เช่น ขายเครื่องเขียน ชากาแฟ (แต่ร้านก็องคติกก็ยังคงการขายหนังสือเป็นหลัก) หรือการสนับสนุนร้านหนังสือในฐานะสถานที่ท่องเที่ยวก็เป็นสิ่งที่ดี เพราะจะช่วยดึงดูดคนให้มาร้านมากขึ้น

อุปสรรค:

- ร้านไม่สามารถสู้ราคาหนังสือลดราคาในโลกออนไลน์ได้
- ถึงแม้ว่าร้านจะไม่ต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่ ร้านก็ยังเป็นหนี้และไม่สามารถทำกำไรได้

ความคาดหวังต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง:

- ภาครัฐออกนโยบายไม่สม่ำเสมอ เช่น การลดหย่อนภาษีจากการซื้อหนังสือก็ทำอยู่เพียงสองปีและไม่ทำต่อ
- สนใจนโยบายของภาครัฐบาลฝรั่งเศสที่ไม่ให้ลดราคาหนังสือใหม่เกิน 5% เพื่อให้ร้านหนังสืออยู่ได้

- ควรลดราคากระดาษนำเข้าให้ถูกลง ไม่งั้นราคาหนังสือก็จะไม่สามารถถูกลงได้

ร้าน House of Commons

“ทุกสิ่งที่ร้านทำคือทำให้เป็นพื้นที่เป็นที่ที่ทุกคนเข้าถึงได้”

ที่ตั้ง: ถนนเจริญกรุง ตลาดน้อย กรุงเทพมหานคร

ภาพรวมของร้าน: ร้าน House of Commons เป็นร้านหนังสืออิสระที่เป็นทั้งคาเฟ่, ห้องสมุดเฉพาะทาง, และ co-working space ร้านไม่ได้เน้นขายหนังสือจำนวนมาก โดยคัดสรรเฉพาะหนังสือที่คิดว่าขายได้ ร้านมีลักษณะเป็น ‘community’ และเน้นสร้างบรรยากาศในการต้อนรับคนทุกคน ร้านเล่าว่าคนมักมองร้านเป็น ‘ร้านกาแฟที่ขายหนังสือ’ แต่ร้านมองว่าตัวเองเป็น ‘ร้านหนังสือที่ขายกาแฟ’ โดยไม่ได้ยึดติดว่าจะถูกมองอย่างไร

ลักษณะเฉพาะของร้าน:

- ร้าน House of Commons ขายหนังสือและกาแฟ มีบริการให้เช่าหนังสือไปอ่านได้ มีพื้นที่ co-working space ให้เช่า และมีห้องสมุดเฉพาะทางด้านประวัติศาสตร์ให้คนมาอ่านหนังสือได้ อาจเพราะร้านมีคนพลุกพล่าน คนจึงไม่มองว่าร้านเป็นร้านหนังสือเหมือนที่อื่นๆ ซึ่งมักจะเงียบสงบ แถมร้านยังให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการร้าน ร้านจึงเปลี่ยนไปเรื่อยๆ ตามบุคลิกของพนักงานด้วย
- **ร้าน House of Commons ในฐานะพื้นที่สร้างสรรค์:** ร้านตั้งใจสร้างบรรยากาศที่โอบรับความหลากหลายและต้อนรับคนทุกคน ทุกสิ่งที่ร้านทำคือทำให้เป็นพื้นที่เป็นที่ที่ทุกคนเข้าถึงได้ ร้านมองตัวเองเป็น ‘common community’ ที่แม้แต่คนต่างวัยที่มีความคิดเห็นทางการเมืองต่างก็สามารู้จักกันและมานั่งพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันได้ ร้านเล่าให้ฟังว่ามีคนมาพบรักกันในร้านจากฟังชั้นยืมหนังสือด้วย

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ:

- ร้านหนังสือหลายฟังก์ชัน: ร้านขายหนังสือ มีบริการให้เช่าหนังสือไปอ่าน ขายกาแฟ และให้เช่าพื้นที่ co-working space สำหรับหนังสือร้านไม่ได้เน้นให้มีหลากหลายหมวด แต่เน้นหนังสือที่ขายได้ ส่วน

บริการยืมหนังสือนั้นมาจากแนวคิดที่ว่าหนังสือบางเล่มราคาแพง ต่อให้คนอยากอ่านก็อาจไม่ตัดสินใจซื้อเพราะราคา จึงเปิดให้มีบริการยืมไปอ่าน ส่วนของ co-working space ก็ให้เช่าในราคาถูกโดยไม่ได้กำไร เพราะคาดหวังให้คนมาใช้พื้นที่เพื่อที่จะได้ไปเยี่ยมเยียนห้องสมุดของร้านมากกว่า

- การสต็อกหนังสือ: เงินทุนส่วนมากของร้านลงไปที่การจ่ายค่ามัดจำหนังสือ ร้านจำเป็นต้องฝากขายหนังสือเพื่อลดความเสี่ยง ส่วนการเช็คสต็อกนั้น ร้านอาศัยการเช็คแบบแมนวอลโดยอิงจากจำนวนหนังสือที่ลงไว้ในแอปพลิเคชันซื้อปี
- สถานะทางการเงิน: ร้านขาดทุนทุกเดือน และถึงแม้ว่าจะทำร้านเพราะต้องการกำไร แต่ร้านมองว่าคุณค่าอื่นที่ไม่ใช่เงินก็คือกำไรเช่นกัน ร้านมองว่าคุณค่าของร้านคือการได้เห็นพนักงานเติบโต ได้พัฒนาทรัพยากรบุคคล และได้เห็นร้านเป็นชุมชนของลูกค้า
- งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติกับยอดขายของร้าน: งานสัปดาห์หนังสือกระทบยอดขายของร้าน เดือนที่มีงานสัปดาห์หนังสือร้านมักขายหนังสือไม่ได้ ไม่ว่าจะเป็นที่ร้านหรือออนไลน์ก็ตาม

การปรับตัวของร้าน และบทเรียน:

- ร้านมีการขายหนังสือออนไลน์ในซื้อปี แต่เพราะแพลตฟอร์มหักเปอร์เซ็นต์เยอะ ตอนนี้ร้านจึงกำลังจะทำเว็บไซต์ของร้านเองเพื่อขายหนังสือออนไลน์
- การทำร้านหนังสืออิสระนั้นใจรักอย่างเดียวไม่พอ ต้องมีหัวธุรกิจด้วย และต้องหาคุณค่าของร้านให้เจอ ถึงจะอยู่รอด
- เคยเข้าร่วมงานอีเว้นท์ของร้านหนังสืออิสระซึ่งในปีแรกๆ เป็นไปด้วยดี แต่ร้านมองว่ากลุ่มลูกค้าของร้านหนังสืออิสระเป็นกลุ่มเดียวกัน หากจะจัดงานร้านหนังสืออิสระจึงไม่ควรให้ทุกร้านจัดพร้อมกัน อาจจัดเป็นสัปดาห์ละร้านเพื่อกระจายลูกค้าไปหลากหลายร้าน
- การทำร้านหนังสืออิสระอาจทำได้ถ้ามีโมเดลบริหารจัดการธุรกิจที่ดีพอ แต่ร้านเองมองว่า ‘กำไร’ ของร้านคือการเห็นพนักงานเติบโตและเห็นร้านกลายเป็นชุมชน แต่หากจะทำกำไรเป็นตัวเงิน พื้นที่ที่มีอยู่อาจไม่เพียงพอต่อการทำกำไร

ความคาดหวังต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ร้านขาดทักษะการตลาดและการประชาสัมพันธ์ คงจะดีหากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถยื่นมือเข้ามาเป็นที่ปรึกษาหรือมีเครื่องมือเข้ามาช่วย
- อยากให้มีการแชร์ข้อมูลความรู้ระหว่างร้านหนังสืออิสระ เช่น การบริหารจัดการหลังบ้าน โปรแกรมที่ใช้จัดสต็อกหนังสือ เป็นต้น
- อยากให้ภาครัฐช่วยจ่ายเงินค่าโปรแกรมสต็อกหนังสือ โดยต้องคำนึงว่าระบบบริหารจัดการหลังบ้านของแต่ละร้านไม่เหมือนกัน จึงมีมาตรการช่วยเหลือที่คำนึงถึงความต้องการจำเพาะของแต่ละร้าน และร้านยินดีช่วยทดลองระบบให้ได้
- อยากให้มีการถอดบทเรียนการจัดอีเวนต์ร้านหนังสืออิสระในแต่ละปีเพื่อพัฒนางานให้ดีขึ้น

สรุปข้อค้นพบที่สำคัญ

ร้านหนังสืออิสระคือพื้นที่สร้างสรรค์

ร้านหนังสืออิสระเป็นพื้นที่สร้างสรรค์โดยธรรมชาติของตัวมันเอง ร้านทุกร้านที่ได้ไปสัมภาษณ์มามีลักษณะเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ และทุกร้านก็ตั้งใจสร้างร้านให้เป็นเช่นนั้น

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: ตั้งอยู่ท่ามกลางพื้นที่ชุมชนศิลปะ เป็นพื้นที่พักผ่อนหย่อนใจของลูกค้าที่มาร้านหนังสือ ที่สำคัญคือเป็นพื้นที่ “รับฟัง” ให้แก่ลูกค้าประจำราว 40-50 รายที่มักมาพูดคุยและเล่าปัญหาชีวิตให้แก่เจ้าของร้านฟัง
- ร้าน Book Tree: ตั้งอยู่ใกล้กับโรงเรียนสอนพิเศษ และตั้งใจเป็นพื้นที่ให้แก่เด็กเป็นพิเศษ มีเด็กๆ มานั่งทำการบ้าน มานั่งอ่านการ์ตูนที่ร้าน ร้านตั้งใจสร้างบรรยากาศให้เด็กเติบโต มีการลงทุนกับสนามเด็กเล่นและโต๊ะปิงปองให้แก่เด็กๆ
- ร้านหนังสือกึ่งอดีต: ร้านพูดคุยกับลูกค้าที่มาเยี่ยมเยียนอยู่เสมอ ลูกค้ามักมาที่ร้านเพื่อคลายเครียดและถามหาหนังสือที่อ่านแล้ว “คลายเครียด” รวมถึงร้านยังมีการจัดกิจกรรมพูดคุยเสวนาเกี่ยวกับหนังสือและอีเวนต์ฟังดนตรีอยู่เสมอ (ในช่วงก่อนการแพร่ระบาดของโควิด)
- ร้าน House of Commons: ร้านตั้งใจสร้างบรรยากาศที่โอบรับความหลากหลายและต้อนรับคนทุกคน ทุกสิ่งที่ร้านทำคือทำให้เป็นพื้นที่เป็นที่ที่คนเข้าถึงได้ ร้านมองตัวเองเป็น ‘common

community’ ที่แม้แต่คนต่างวัยที่มีความคิดเห็นทางการเมืองต่างกันก็สามารถรู้จักกันและมานั่งพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันได้ และยังมีห้องสมุดเฉพาะทางด้านประวัติศาสตร์ให้คนไปนั่งอ่านหนังสือได้ด้วย

ร้านหนังสืออิสระต้องทำหลายอาชีพ

ร้านหนังสืออิสระทั้ง 4 ร้านที่ไปสัมภาษณ์มา ไม่มีร้านใดที่ขายหนังสือเพียงอย่างเดียวและสามารถอยู่รอดทางการเงินได้ การเปิดร้านหนังสืออิสระไม่เพียงพอต่อการเลี้ยงชีพ ได้กำไรน้อยหรือแทบไม่ได้เลย และรายได้มักเพียงพอแค่การจ่ายเงินเดือนให้พนักงานเท่านั้น

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: ร้านนำสินค้าอื่นๆ มาขายเพื่อเพิ่มประสบการณ์และเพื่อเพิ่มยอดขายให้ร้านอยู่รอดทางการเงิน เช่น ขายของกระจุกกระจิกอย่างโปสการ์ด เข็มกลัด เมล็ดกาแฟ และมีการขายบัตรเทศกาลดนตรี ร้านไม่สามารถอยู่รอดได้ด้วยเพียงแค่ธุรกิจร้านหนังสือเล็กๆ เจ้าของร้านเองก็มีอาชีพเป็นช่างภาพและรับจัดงานอีเวนต์ไปด้วย
- ร้าน Book Tree: ร้านมีรายได้เพียงพอกับการนำมาจ่ายเงินให้พนักงานของร้านซึ่งมีเพียงหนึ่งคนเท่านั้น และรายได้หลักของเจ้าของร้านไม่ได้มาจากร้านหนังสือ เจ้าของร้านเป็นเจ้าของคลินิกทำฟันและเป็นเจ้าของคาเฟ่ด้วย
- ร้านหนังสือกึ่งติด: ถึงแม้ว่า Jam Factory จะไม่คิดค่าเช่าพื้นที่จากร้านหนังสือกึ่งติด และร้านหนังสือกึ่งติดก็ยังเปิดคาเฟ่เพื่อหารายได้เพิ่ม และมีสำนักพิมพ์เป็นของตัวเอง แต่ร้านก็ยังไม่สามารถทำกำไรได้ และยังมีหนี้ยู่ถึงแม้ว่าจะเปิดมานานแล้ว
- ร้าน House of Commons: ถึงแม้ว่าร้านจะมีทั้งร้านหนังสือ มีบริการให้ยืมหนังสือ มีคาเฟ่ และบริการ co-working space ร้านก็ยังคงขาดทุนทุกเดือน อีกทั้งเจ้าของร้านก็มีงานประจำอีกอาชีพหนึ่งเป็นงานด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลเพื่อหารายได้เลี้ยงชีพ

ปัญหาในการสต็อกหนังสือ

แม้จะมีความต้องการที่แตกต่างกันไปบ้าง แต่สิ่งหนึ่งที่เหมือนกันคือร้านหนังสืออิสระทั้ง 4 ร้านมักไม่สามารถสต็อกหนังสือไว้ได้จำนวนมากนักเพราะข้อจำกัดทางการเงิน ที่ทำให้ไม่มีทั้งเงินในการซื้อขาดหรือมัดจำหนังสือ และเงินในการซื้อโปรแกรมมาบริหารจัดการสต็อกหนังสือ

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: วิธีการสต็อกหนังสือนั้นขึ้นอยู่กับสำนักพิมพ์ บางสำนักพิมพ์จะให้ร้านซื้อขาย บางสำนักพิมพ์ก็จะเก็บค่าหนังสือเป็นเปอร์เซ็นต์ ห้องหนังสือสมจริงมองว่าสำนักพิมพ์ที่เก็บค่าหนังสือเป็นเปอร์เซ็นต์ “แฟร์และเข้าใจบรรยากาศคนทำร้านหนังสืออิสระในตอนนี้”
- ร้าน Book Tree: ร้านปรับจากการฝากขายมาเป็นระบบเครดิต เนื่องจากมีปัญหาเรื่องการเช็คสต็อก ร้านไม่มีเงินลงทุนกับโปรแกรมเช็คสต็อก จึงต้องอาศัยพนักงานคนเดียวของร้านที่มีภาระงานเยอะคอยเช็คสต็อก จึงเกิดข้อผิดพลาดอยู่บ้าง ช่วงที่เพิ่งเปิดร้าน ร้านเคยติดตั้งโปรแกรมสต็อกหนังสือ แต่เนื่องจากค่าใช้จ่ายเยอะ และต้องคอยอัปเดตโปรแกรม (และเสียค่าใช้จ่ายทุกครั้ง) ในภายหลังจึงยกเลิกโปรแกรมไป ร้านมีความต้องการลงทุนในระบบโปรแกรมเช็คสต็อก แต่ไม่สามารถทำได้เนื่องจากราคาของโปรแกรม และการไม่มีโปรแกรมเช็คสต็อก ถือเป็น “ปัญหาหลักของร้าน”
- ร้าน House of Commons: เงินทุนส่วนมากของร้านลงไปที่การจ่ายค่ามัดจำหนังสือ ร้านจำเป็นต้องใช้วิธีรับฝากขายหนังสือเพื่อลดความเสี่ยง ส่วนการเช็คสต็อกนั้น ร้านอาศัยการเช็คแบบแมนวลโดยอิงจากจำนวนหนังสือที่ลงไว้ในแอปพลิเคชันซื้อปี และมีความต้องการโปรแกรมมาช่วยเช็คสต็อกเช่นกัน

ร้านหนังสืออิสระปรับตัวสู่กับโลกออนไลน์

ร้านหนังสืออิสระหลายร้านกล่าวถึงการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดโดยการเริ่มขายหนังสือออนไลน์ด้วย แต่ในขณะเดียวกันก็แสดงความกังวลว่าไม่สามารถลดราคาหนังสือสู่หนังสือที่ขายออนไลน์ได้ และย้ำว่าสุดท้ายแล้วร้านหนังสือกายภาพก็มีหน้าที่ที่แตกต่างไปจากร้านหนังสือออนไลน์ เพราะร้านหนังสือกายภาพคอยแนะนำหนังสือแก่ผู้มาเยือนและทำหน้าที่รับฟังผู้อ่านด้วย

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: ร้านเชื่อว่าลูกค้าประจำของร้านกว่า 40-50 คนที่เดินทางมาซื้อหนังสือจากร้านร้านอยู่เสมอ เลือกที่จะไม่สั่งหนังสือออนไลน์และมาซื้อที่ร้านเพราะอยากให้ร้านอยู่ได้
- ร้าน Book Tree: ร้านไม่มีกำลังจะให้ส่วนลดหนังสือได้มาก เพราะถ้าลดเพิ่มก็จะไม่เหลือกำไร และไม่เร็วพอที่จะไปทำพรีออเดอร์ออนไลน์ แต่ร้านเชื่อว่าในพื้นที่ของร้าน (อำเภอตะกั่วป่า จังหวัดพังงา) ลูกค้ายังไม่นิยมสั่งออนไลน์กันมากนัก และผู้ปกครองก็ยังนิยมนำลูกหลานมาซื้อหนังสือที่ร้านมากกว่า
- ร้านหนังสือกึ่งอดีต: ร้านปรับตัวกับโลกออนไลน์และเริ่มขายหนังสือออนไลน์มาหลายปีแล้ว โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด 19 แต่ร้านพบว่าไม่สามารถลดราคาหนังสือสู่ร้านอื่นๆ ในโลก

ออนไลน์ได้เพราะร้านได้ส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์จากสำนักพิมพ์ไม่มาก จึงไม่สามารถลดราคาหนังสือได้
เยอะนัก ณ ปัจจุบันร้านมองว่าการขายหนังสือออนไลน์เป็นช่องทางหนึ่งให้ในการหารายได้ แต่สิ่ง
สำคัญก็ยังคงอยู่ที่ร้านหนังสือที่มีกายภาพ เพราะร้านเป็นพื้นที่ให้ผู้คนได้มาสนทนาพูดคุยและทำความ
รู้จักหนังสือ

- ร้าน House of Commons: ร้านมีการขายหนังสือออนไลน์ในชื่อปปี แต่เพราะแพลตฟอร์มหัก
เปอร์เซ็นต์เยอะ ตอนนี้ร้านจึงกำลังจะทำเว็บไซต์ของตัวเองเพื่อขายหนังสือออนไลน์

ความสัมพันธ์ระหว่างร้านและชุมชน

ร้านหนังสืออิสระทั้งสี่ร้านมีความสัมพันธ์กับชุมชนไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง โดยชุมชนในที่นี้ครอบคลุมทั้งชุมชนที่อยู่
ใกล้เคียงกับร้านและชุมชนคนรักการอ่าน

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: ร้านเป็นเหมือนชุมชนหนึ่งของคนรุ่นใหม่ในจังหวัดขอนแก่น ลูกค้าประจำ
ของร้านราว 40-50 คนที่แวะเวียนมาเสมอส่วนใหญ่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น คนรุ่นใหม่ที
เพิ่งเข้าสู่วัยทำงาน เพื่อนๆ และรุ่นพี่มหาวิทยาลัยขอนแก่นของเจ้าของร้าน คนเหล่านี้แวะเวียนมาทั้ง
ซื้อหนังสือ ถามไถ่ทุกซ่สุข และที่สำคัญคือแวะมาพูดคุยเรื่องราวต่างๆ ในชีวิตให้ร้านฟัง เสมือนว่าร้าน
เป็นสถานที่รับฟังด้วย และเป็นร้านหนังสือด้วย นอกจากนี้ บ่อยครั้งที่ร้านจัดกิจกรรมและอีเว้นท์
ต่างๆ ผู้ที่ร้านจ้างวานให้มาช่วยงานก็คือลูกค้าของร้านเอง ร้านเล่าให้เราฟังว่าสถานะเช่นนี้ก่อให้เกิด
ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้คนในพื้นที่
- ร้าน Book Tree: ร้านเป็นพื้นที่ของเด็กๆ ในตะกั่วป่า ด้วยความที่ร้านสร้างบรรยากาศขึ้นมาสำหรับ
เด็กโดยเฉพาะเพื่อมาทดแทนห้องสมุดสาธารณะหรือสนามเด็กเล่นที่มีคุณภาพซึ่งไม่มีอยู่ในพื้นที่
ผู้ปกครองมักพาเด็กมาดูหนังสือและพักผ่อนที่ร้าน และเด็กหลายๆ คนก็นิยมมานั่งทำการบ้านที่ร้าน
ด้วย และพนักงานที่ร้านก็สร้างชุมชนขนาดย่อมให้แก่ลูกค้าประจำในตะกั่วป่า ส่วนมากลูกค้าจะชอบ
พูดคุยกับ “คุณมาเรียม” พนักงานในร้าน เพราะเขาสร้างบทสนทนาเก่งและคอยสังเกตความชอบของ
ลูกค้ากลุ่มต่างๆ ตั้งแต่พระสงฆ์ ข้าราชการ ผู้สูงอายุ จนถึงเด็ก คุณมาเรียมจะเป็นคนคอยรับฟัง
คำแนะนำจากลูกค้า เช่น คำแนะนำเรื่องการดูจากกลุ่มนักเรียน และคำแนะนำเกี่ยวกับอุปกรณ์
ศิลปะ นี่คือชุมชนขนาดย่อมที่เกิดขึ้นมาจากร้านหนังสือเล็กๆ

- ร้านหนังสือกิ่งจิต: สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างร้านหนังสือกับชุมชน แต่เดิมข้างร้านกิ่งจิตคือตลาดคลองสาน แต่ปัจจุบันเจ้าของที่ดินไม่ต่อสัญญาให้ตลาด ทำให้ปัจจุบันบริเวณข้างเคียงกิ่งจิตเหลือแต่ตลาดเช้า ย่านคอนโดมีเนียม และท่าเรือ จากการสังเกต พบว่าคนในพื้นที่เข้ามาใช้บริการร้านหนังสือน้อยกว่าคนจากที่อื่น ข้อมูลนี้สะท้อนว่า 1) ผู้อยู่อาศัยใน กทม. มีตัวเลือกร้านหนังสืออิสระมากจนไม่จำเป็นต้องพึ่งพาร้านในพื้นที่ตัวเอง และ 2) นักอ่านทั่วประเทศมองว่าร้านกิ่งจิตเป็นสถานที่ท่องเที่ยวหรือที่พักผ่อนหย่อนใจชนิดหนึ่ง และเนื่องจากร้านกิ่งจิตมีนักอ่านจากพื้นที่อื่นๆ เป็นฐานลูกค้าแล้ว ทำให้ร้านหนังสือไม่ต้องพึ่งพิงคนในพื้นที่อย่างเดียว และอาจกล่าวได้ว่าร้านสร้างชุมชนให้แก่คนรักการอ่านและดนตรีแจ๊สจากอีเวนท์ที่ร้านจัดอยู่เสมอ
- ร้าน House of Commons: ต้นแบบของร้านคือสภาสามัญก่อน ซึ่งเป็นที่ที่คนในชุมชนเข้ามาทำความรู้จักและพูดคุยกันจนเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตกันและกัน ที่ร้านเองมีลูกค้าเป็นคนที่อยู่ในชุมชนใกล้เคียงมากมาย เช่น ผู้สูงอายุและเด็กนักเรียนในโรงเรียนบริเวณใกล้เคียงร้าน ร้านมีนโยบายทำให้ร้านเป็นพื้นที่ปลอดภัยและเป็นชุมชนของคนที่มาร้าน ทั้งเด็กและผู้สูงอายุมักมานั่งพูดคุยกันที่ร้าน แม้แต่เมื่อผู้สูงอายุในชุมชนที่มักมาร้านจู่ๆ กลับหายไป พนักงานของที่ร้านก็จะปั่นจักรยานไปเยี่ยมผู้สูงอายุถึงบ้าน ถามไถ่ทุกข์สุขและเชิญชวนให้กลับมาที่ร้านอีก

ความรู้ หรือ know-how ที่ร้านอยากได้

ร้านหนังสืออิสระทั้ง 4 ร้านกล่าวตรงกันอย่างหนึ่ง คือ ร้านทั้งสี่เน้นย้ำเรื่องความต้องการให้มีเวทีแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ระหว่างร้านหนังสืออิสระเพื่อจะได้ช่วยกันหาหนทางดำเนินธุรกิจต่อไป

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: มีบางขณะที่ลูกค้าห่วยหายไปจากร้าน มีบางเดือนที่ร้านขายหนังสือได้น้อยกว่าเดือนอื่นๆ ร้านจึงอยากได้เครื่องมือหรือวิธีการในการทำความเข้าใจปรากฏการณ์มาๆ หายๆ ของลูกค้า เพราะหากเข้าถึงข้อมูลการอ่านหนังสือหรือการซื้อหนังสือของลูกค้ามากกว่านี้ ร้านจะสามารถขายหนังสือได้มากขึ้นและดึงดูดผู้คนมาพื้นที่ร้านได้มากขึ้น
- ร้าน Book Tree: ทางร้านบุ๊คทรีไม่เคยติดต่อกับสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทยหรือหน่วยงานใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมหนังสือมาก่อน หากมีกิจกรรมแลกเปลี่ยนวิธีจัดการคลังหนังสือหรือบริหารร้าน ทางร้านบุ๊คทรีเองก็อยากเข้าร่วมด้วย เนื่องจากเจ้าของร้านไม่ใช่มืออาชีพในการทำร้านหนังสือ
- ร้านหนังสือกิ่งจิต: ในส่วนของร้านกิ่งจิตแล้ว ร้านแทบไม่เอ่ยถึงความรู้ที่อยากได้เท่าใดนัก อาจเพราะร้านเองก็คลุกคลีอยู่ในวงการหนังสือ เปิดทั้งร้านหนังสือและสำนักพิมพ์ อีกทั้งยังไปเข้าร่วม

ออกบูธในงานสัปดาห์อยู่เสมอ จากการพูดคุยร้านเน้นย้ำในเรื่องขอความช่วยเหลือจากภาครัฐเสียมากกว่า

- ร้าน House of Commons: ร้านเฮาส์ออฟคอมมอนส์เชื่อว่าการแลกเปลี่ยนข้อมูลเป็นสิ่งจำเป็น ร้านอยากให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างร้านหนังสืออิสระว่าด้วยการบริหารจัดการร้าน “เพราะการรักษาผลประโยชน์ของทุกคนคือการรักษาผลประโยชน์ของเรา” และต้องการความรู้จากการถอดบทเรียนจากอีเวนท์ร้านหนังสืออิสระในอดีตด้วย

ข้อเสนอแนะในการพัฒนาร้านหนังสืออิสระเป็นแหล่งเรียนรู้สู่สร้างสรรค์

เมื่อถามถึงข้อเสนอแนะในการพัฒนาร้านหนังสืออิสระเป็นแหล่งเรียนรู้สู่สร้างสรรค์ คำถามนี้ดูจะนำพาเราไปหาปัญหาเชิงโครงสร้างเสียมากกว่า ร้านทุกร้านตอบคำถามนี้ตรงกันด้วยการเน้นย้ำถึงการสนับสนุนอุตสาหกรรมหนังสือเชิงโครงสร้างเพื่อให้ร้านหนังสืออิสระอยู่ได้และเมื่อร้านหนังสืออยู่ได้ ร้านจึงจะสามารถเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ได้อย่างยั่งยืน

- ร้านห้องหนังสือสมจริง: ในภาพรวมแล้วภาครัฐต้องช่วยสร้างบรรยากาศให้ประชาชนทั่วไปอยากหยิบหนังสือขึ้นมาอ่าน ส่วนในแง่ของร้านหนังสืออิสระนั้น ร้านจะสามารถจัดกิจกรรมที่สร้างสรรค์ได้มากขึ้นหากภาครัฐสามารถกันงบประมาณมาสนับสนุน โดยภาครัฐอาจตั้งกองทุนร้านหนังสืออิสระเพื่อให้เงินทุนแก่ร้านในการจัดกิจกรรมและเสริมสร้างพื้นที่สร้างสรรค์ให้ผู้คนโดยเฉพาะ หากเป็นเช่นนี้ความเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ของร้านหนังสือก็น่าจะหลากหลายขึ้น แต่ร้านก็เสริมว่าพื้นที่ของร้านเองก็จำกัด ไม่สามารถขยายเพื่อรองรับคนได้มากกว่าที่เป็นอยู่เนื่องจากข้อจำกัดทางงบประมาณ
- ร้าน Book Tree: ร้านจะยั่งยืนและเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ดังที่เป็นอยู่ได้ต่อไปก็ต่อเมื่อมีรายได้มั่นคงมาจุนเจือร้าน โดยส่วนตัวแล้วเจ้าของร้านบุ๊คทรีต้องการโปรแกรมที่ไม่เสียค่าใช้จ่าย หรือจ่ายเงินซื้อสิทธิการใช้งานโปรแกรมเพียงครั้งเดียวในราคาที่ย่อมเยา ไม่ต้องจ่ายค่ารักษาระบบต่อไป เพราะหากมีระบบจัดการคลังสินค้าที่ดี จะช่วยลดภาระงานธุรการของพนักงานได้อย่างเห็นได้ชัด เปิดโอกาสให้พนักงานได้อยู่กับหนังสือมากขึ้น เช่น ได้อ่านหนังสืออย่างลึกซึ้งและคัดสรรหนังสือมากขึ้น ได้พูดคุยกับลูกค้า ได้นำเสนอหนังสือที่ดี และสามารถจัดกิจกรรมสร้างสรรค์ที่ร้านได้มากขึ้น
- ร้านหนังสือกึ่งติด: เจ้าของร้านกึ่งติดมองว่าการทำให้ร้านหนังสืออิสระเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ได้เกี่ยวพันอย่างมากกับปัญหาเชิงโครงสร้าง ภาครัฐจำเป็นต้องช่วยร้านหนังสือสื่อสารความสำคัญของการอ่านหนังสือและการมาร้านหนังสือ เจ้าของร้านกึ่งติดมองว่า การอ่าน-ซื้อหนังสือเกี่ยวข้องกับ

ปัญหาเชิงโครงสร้างที่ภาครัฐต้องแก้ไข เพราะพบคำกล่าวว่า หนังสือเป็นของฟุ่มเฟือย และคนที่อ่านหนังสือคือคนที่มีเวลา ยกตัวอย่างเช่น ในประเทศฝรั่งเศส รัฐบาลเข้ามาช่วยร้านหนังสือโดยออกนโยบายควบคุมการลดราคาหนังสือให้ไม่เกิน 5% โดยส่วนตัวแล้วเจ้าของร้านก็งดลดสนับสนุนให้ควบคุมราคากระดาษนำเข้า เนื่องจากราคาต้นทุนของกระดาษส่งผลต่อการตั้งราคาหนังสือโดยตรง

- ร้าน House of Commons: ร้านมองว่าร้านหนังสืออิสระจะเป็นพื้นที่สร้างสรรค์ต่อไปได้ตราบเท่าที่มีรายได้ยั่งยืน ร้านเฮาส์ออฟคอมมอนส์อยากให้รัฐบาลช่วยเหลือด้านเงินอุดหนุนสำหรับซื้อหนังสือ ซึ่งจำเป็นกับคนที่มีรายได้น้อยหรือว่ากลุ่มนักเรียนนักศึกษา

ข้อสังเกต

- ร้านหนังสืออิสระทุกร้านที่ทีมได้พูดคุยด้วย *ไม่มีร้านใดเลยที่สามารถยึดการประกอบกิจการร้านหนังสืออิสระเป็นอาชีพเดียวและเป็นแหล่งเดียวในการหารายได้เลี้ยงชีพ* ร้านหนังสืออิสระทุกร้านมีการจัดกิจกรรมและมีธุรกิจอื่นประกอบในร้าน เช่น คาเฟ่ การขายของจุจกจิ การจัดให้มี co-working space และผู้ประกอบการร้านหนังสืออิสระก็ล้วนประกอบอาชีพอื่นด้วย สถานการณ์เช่นนี้จำเป็นต้องทั้งสำหรับร้านหนังสืออิสระที่กำลังประกอบกิจการและร้านหนังสืออิสระที่จะสามารถเกิดขึ้นได้ในอนาคต โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาสภาพเศรษฐกิจประกอบ หากไม่มีความช่วยเหลืออย่างเป็นรูปธรรมร้านหนังสืออิสระและบทบาทของร้านในฐานะพื้นที่สร้างสรรค์และชุมชนก็อาจค่อยๆ เลือนรางหายไป
- ร้านหนังสืออิสระทุกร้านพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าบทบาทของร้านหนังสืออิสระไม่ใช่เพียงร้านหนังสือร้านพูดตรงกันว่าร้านหนังสืออิสระเป็นเสมือน “สถานบำบัดจิต” และพนักงานร้านหนังสืออิสระก็ทำหน้าที่เหมือน “นักบำบัด” ร้านเป็นพื้นที่คอยรับฟังความเครียดของลูกค้า และนำเสนอหนังสือเพื่อบำบัดความเครียดในใจของลูกค้าแต่ละคนที่มีความเครียดไม่เหมือนกัน นอกจากนี้ร้านหนังสืออิสระยังกล่าวตรงกันอีกว่าร้านหนังสืออิสระเป็น “ชุมชน” คือเป็นทั้งพื้นที่จัดกิจกรรม เป็นพื้นที่ที่ปฏิสัมพันธ์กับคนในชุมชน ร้านหนังสืออิสระบางร้านคอยดูแลแม้แต่ผู้สูงอายุในชุมชนที่เป็นลูกค้าของร้าน จะเห็นได้ว่าร้านหนังสืออิสระมีบทบาทที่สร้างสรรค์และหลากหลาย
- ร้านหนังสืออิสระทุกร้านที่ทีมได้พูดคุยมีความสร้างสรรค์ เป็นตัวของตัวเอง มีเอกลักษณ์ และปรับตัวเพื่อความอยู่รอดอยู่เสมอ กล่าวได้ว่าการประกอบกิจการร้านหนังสืออิสระใช้พลังกายและใจสูง ร้านทุกร้านมีพลัง และในขณะเดียวกันก็มีปัญหาและอุปสรรคร่วมกันหลายข้อ แต่ขาดตัวกลางในการ

ประสานงานระหว่างร้านหนังสืออิสระ การมีตัวกลางคอยประสานงาน มีคณะกรรมการร้านหนังสืออิสระที่มาจากตัวแทนของร้านทั่วประเทศไทย หรือแม้แต่การให้เงินทุนจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการแก่ร้านหนังสืออิสระให้มารวมตัวกัน อาจช่วยให้ร้านได้พูดคุยประสานงานกันและสามารถแลกเปลี่ยนความรู้ ปรัชญา และรวมตัวกันเรียกร้องและนำเสนอมาตรการช่วยเหลือร้านที่มาจากเสียงของร้านจริงๆ ไปยังผู้มีอำนาจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ข้อเรียกร้องจากร้านหนังสืออิสระ และแนวทางในการช่วยเหลือ

- การเก็บสถิติผู้อ่าน - ร้านหนังสือหลายร้านสังเกตพฤติกรรมคนอ่านด้วยตัวเองและอาศัยประสบการณ์ส่วนตัวในการเลือกสั่งหนังสือมาขายที่ร้าน สิ่งที่ร้านยังขาดแคลนคือเครื่องมือในการเก็บข้อมูลผู้อ่านอย่างมีประสิทธิภาพ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรจัดให้มีการเก็บสถิติผู้อ่านดังเช่นในหลายประเทศ เช่น ฝรั่งเศส อิตาลี สวีเดน ที่มีการเก็บสถิติผู้อ่านเป็นประจำทุก 1-2 ปี ว่าผู้อ่านชอบอ่านหนังสือแนวไหน อ่านหนังสือมากขึ้นหรือน้อยลงเพราะอะไร เพราะข้อมูลเหล่านี้สามารถช่วยร้านหนังสืออิสระและอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ให้ตอบรับกับความต้องการตลาดได้ดีขึ้น
- ภาครัฐควรสนับสนุนการซื้อหนังสือ - ภาครัฐควรมีโครงการส่งเสริมการอ่านที่สนับสนุนด้านกำลังซื้อโดยตรง เช่นแบบในต่างประเทศที่มีงบให้ผู้ปกครองนำไปซื้อหนังสือให้ลูก หรือให้งบแก่เด็กมัธยมไปซื้อหนังสือที่ร้านด้วยเงินของภาครัฐ อาจออกมาตรการ “คนละครึ่ง” สำหรับหนังสือโดยเฉพาะ
- สร้างสมดุลระหว่างโลกออนไลน์และออฟไลน์ - ร้านหนังสืออิสระหลายร้านกังวลกับธุรกิจ e-commerce ซึ่งขายหนังสือในราคาที่ถูกลงกว่าร้านหนังสืออิสระและร้านไม่สามารถลดราคาสู้ได้ กรณีเช่นนี้เคยเกิดขึ้นมาแล้วกับการเข้ามาของ Amazon หรือธุรกิจ e-commerce อื่นๆ ที่คล้ายคลึงกัน หลายประเทศทั่วโลกมีมาตรการที่เป็นรูปธรรมในการป้องกันการผูกขาดของธุรกิจ e-commerce และมีมาตรการเฉพาะในการสนับสนุนร้านหนังสืออิสระให้คงอยู่ได้แม้จะมีการขายหนังสือออนไลน์ นี่เป็นสิ่งที่ประเทศไทยควรศึกษาต่อและอาจนำนโยบายที่มีประสิทธิภาพจากต่างประเทศมาปรับใช้เพื่อให้ธุรกิจร้านหนังสือดำเนินต่อไปได้โดยไม่ลำบากเกินไปนัก
- กองทุนร้านหนังสืออิสระ - ภาครัฐสามารถกั้นงบประมาณส่วนหนึ่งมาหนุนเสริมคนทำร้านหนังสือ เช่น ตั้งกองทุนสนับสนุนร้านหนังสืออิสระ โดยให้ร้านหนังสืออิสระสามารถเสนอโครงการเกี่ยวกับการสนับสนุนวัฒนธรรมและการอ่าน และสามารถได้รับงบประมาณจากกองทุน

- สนับสนุนโปรแกรมสต็อกหนังสือ - ภาครัฐอาจประสานงานสถาบันการศึกษาที่มีกำลังช่วยออกแบบโปรแกรมเช็คสต็อกหนังสือและแจกจ่ายให้ร้านหนังสืออิสระใช้ฟรี หรือภาครัฐสามารถช่วยจ่ายเงินค่าโปรแกรมสต็อกหนังสือโดยให้แต่ละร้านเบิกค่าโปรแกรมจากภาครัฐได้ โดยต้องคำนึงว่าระบบบริหารจัดการหลังบ้านของแต่ละร้านไม่เหมือนกัน จึงต้องมีมาตรการช่วยเหลือที่คำนึงถึงความต้องการจำเพาะของแต่ละร้าน
- นโยบายภาษีแก่ร้านหนังสืออิสระ - หากภาครัฐสามารถช่วยให้ร้านหนังสือลดรายจ่ายได้ ถึงแม้รายได้จะไม่เพิ่ม ร้านหนังสืออิสระก็จะสามารถอยู่ได้สบายขึ้น และนโยบายภาษีต้องสม่าเสมอ ไม่เป็นทางการลดหย่อนภาษีจากการซื้อหนังสือซึ่งดำเนินอยู่เพียงสองปี
- นโยบายภาษีกระดาษ: ภาครัฐควรลดภาษีนำเข้ากระดาษ เพราะนี่จะเป็นหนทางที่ทำให้ราคาหนังสือถูกลง อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์อยู่ได้ และร้านหนังสืออิสระก็อยู่ได้ด้วย
- ให้คำปรึกษาด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ - ร้านหนังสืออิสระหลายร้านขาดทักษะการตลาดและการประชาสัมพันธ์ คงจะดีหากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถยื่นมือเข้ามาเป็นที่ปรึกษาหรือมีเครื่องมือเข้ามาช่วย
- มีตัวกลางประสานงานโดยตรง - ร้านหนังสืออิสระอยากให้มีการแชร์ข้อมูลความรู้ระหว่างร้านหนังสืออิสระ เช่น การบริหารจัดการหลังบ้าน โปรแกรมที่ใช้จัดสต็อกหนังสือ โดยภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจเข้ามาช่วยประสานงาน